

Finanza e armatori in Italia nell'anno della pandemia

Contributo a cura
di avv. Furio Samela *

* partner dello studio Legale Watson Farley & Williams



Il 2020 è stato un anno senza precedenti per qualsiasi settore. La pandemia da Covid-19 ha infatti rivoluzionato l'intero globo, mettendo a repentaglio la vita e la salute di milioni di abitanti, oltre a minacciare l'economia di ogni paese.

Il mondo dello *shipping*, come tanti altri settori produttivi, non è stato immune da tale emergenza. I segmenti *dry bulk*, *container*, *cruise* e *ferry* sono stati infatti danneggiati dal propagarsi dell'epidemia. Il calo delle attività produttive ha determinato la riduzione della domanda di materiali grezzi e, di conseguenza, la riduzione del trasporto di *raw commodities*. Anche il trasporto containerizzato ha subito un calo del volume di merci trasportate, determinato in buona parte dalla riduzione dei consumi a livello globale (sebbene i *global carrier* con i *blank sailing* siano riusciti a mantenere un livello più che soddisfacente dei noli). Parimenti, il mondo delle crociere e dei traghetti ha patito in maniera evidente le restrizioni imposte durante i primi mesi di *lockdown*. L'unico settore che ha sorpreso in maniera positiva, quantomeno nella prima fase di quarantena, è stato quello delle *oil tankers*. I mesi di marzo ed aprile sono stati infatti caratterizzati da un incremento vertiginoso dei noli, legato, in buona parte, all'impiego delle navi per attività di stoccaggio di petrolio in alto mare.

La breve disamina appena illustrata rappresenta un punto di partenza imprescindibile per poter meglio comprendere l'attuale rapporto tra il mondo della finanza e quello degli armatori. Nel corso degli anni i rapporti tra tali realtà non sono stati sempre idilliaci, d'altronde sarebbe difficile immaginare il contrario, considerato anche il diverso assetto degli interessi in gioco. Negli ultimi tempi, poi, anche in concomitanza con l'incremento degli NPLs, si è assistito a una crescita della presenza di fondi di investimento, che affiancano spesso compagnie di navigazione nella gestione delle società e delle navi. È un dato noto a chiunque che l'incremento dei *non performing loans* abbia spesso comportato maggiori difficoltà per gli armatori nel reperire finanziamenti a condizioni vantaggiose. Tale incremento è riconducibile a svariate cause, quali, a mero titolo esemplificativo, investimenti errati, crisi su scala globale tali da alterare radicalmente il mercato in cui si opera e, in ultimo, ma non per importanza, catastrofi mondiali come l'attuale pandemia. Le compagnie di navigazione si sono quindi trovate in evidenti difficoltà finanziarie, non riuscendo a rimborsare i finanziamenti erogati e rischiando anche il fallimento nei casi più gravi.

Senza dubbio, l'attuale crisi dovuta al Covid-19 non ha aiutato e non sta aiutando le *shipping companies* nei rapporti con istituti di credito e fondi di investimento. Tuttavia, le recenti misure emergenziali adottate a livello nazionale potrebbero rappresentare un contributo decisivo per salvaguardare e migliorare i rapporti tra finanza e armatori. A tal riguardo, è opportuno richiamare il ruolo fondamentale svolto

da SACE S.p.A. e dalla relativa c.d. Garanzia Italia, che da alcuni mesi consente a numerose società italiane, ivi comprese le società di *shipping*, di sottoscrivere contratti di finanziamento, beneficiando di una valida e solida garanzia in un momento storico ed economico senza precedenti.

Tale garanzia assume cruciale importanza atteso che, in assenza di tale forma di protezione, l'erogazione di finanziamenti sarebbe stata difficilmente possibile e non avrebbe quindi consentito crescita e investimenti per numerose realtà armatoriali italiane.

Oltre alla garanzia appena citata, tra le varie disposizioni emergenziali degne di nota segnaliamo anche (i) l'articolo 9 del Decreto Liquidità, che ha disposto la proroga ex lege di sei mesi dei termini per l'esecuzione dei concordati preventivi e degli accordi di ristrutturazione omologati, con scadenza tra il 23 febbraio 2020 e il 31 dicembre 2021, (ii) l'articolo 10 del Decreto Liquidità, che ha sancito l'improcedibilità delle richieste e dei ricorsi per la dichiarazione di fallimento e dello stato di insolvenza, depositati tra il 9 marzo e il 30 giugno 2020, facendo salvi soltanto alcuni casi specifici e (iii) l'articolo 56 del Decreto Cura Italia che ha consentito alle imprese (le cui esposizioni rispettino determinati parametri) di poter beneficiare per i propri finanziamenti a rimborso rateale di una moratoria di dodici mesi sulle sole rate in linea capitale con traslazione/estensione del piano di ammortamento per un periodo analogo. Infine, vale la pena sottolineare come il mondo delle crociere, nonostante, come già rilevato, sia stato fortemente impattato dalle restrizioni derivanti dai primi mesi di *lockdown*, abbia potuto contare su un aiuto concreto da parte dei governi di numerosi paesi europei, i quali hanno consentito alle compagnie di navigazione operanti nella *cruise industry* (previa richiesta da parte delle stesse), di sospendere il rimborso delle rate dei finanziamenti relativi alle nuove costruzioni e assicurati con garanzie statali tramite le *export credit agencies*.

Ciò, ovviamente, anche al fine di tutelare migliaia di posti di lavoro e di non alterare in maniera sensibile il mercato delle crociere.

Le misure emergenziali sopra brevemente descritte rappresentano, certamente, insieme all'imminente Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), un bagliore di luce alla fine di un lunghissimo e interminabile tunnel quale è stato il 2020, anno chiaramente atipico e tristemente unico nella vita non solo degli armatori ma anche di ciascuno di noi. ■